

建国大学人文学院中文系

学士学位论文

(2008 — 2012 学年)

分析商务文化中的关系对雅加达斯恁佳

雅批发中心华人的商贸活动的影响



姓名 : 张观福

学号 :1200983805

姓名 : 王诚雄

学号 :1200977222

指导老师 : 黎欢仁

时间 : 2012 年 7 月

目录

前言.....1

第一章 关系的定义.....3

第二章 关系的日常应用.....6

第一节 建立关系的过程.....6

第二节 关系在经商中的实践应用.....7

第三章 关系给雅加达斯恁佳雅批发中心的华人带来的影响.....10

第一节 雅加达斯恁佳雅批发中心华人眼中关系

所扮演的角色.....10

第二节 问卷调查对斯恁佳雅批发中心的商人.....11

第三节 关系的正面影响.....21

第四节 关系的消极影响.....	24
第五节 关系的建立.....	25
结论.....	26
参考文献.....	28
附录.....	30
致谢.....	33
作者简介.....	34

前言

众所周知，人类的日常生活是以当地文化为纽带，无论是家庭、组织、还是国家都是它的重要组成元素。在这里文化起了两个作用，首先是文化将不同程度的人区别开来，从而形成有层次的社会；其次是文化具有包容性，它将来自五湖四海的人类思想汇聚在一起形成一个原晶体，统一了他们的思想与行为。

每一个国家都有其各自的文化背景，在贸易方面也不例外。虽然不排除它的共性，但它的差异性绝不能轻易忽略。

诸如所见，中国是当代世界发展最为迅猛的国家之一。中国的快速成长当然是有其根本原因的，中国人民本身的素养和源远流长的贸易能力作为首要推手。而其中“关系”是人与人之间建立信任的重要基地，在贸易方面“关系”的作用在这里重中之重。“关系”一词的含义也有相关资料指出：要成功强化贸易能力，首先必须通过找到契合点，来建立良好的合作伙伴关系¹。(Horwitz, Ferguson, Rivett dan Lee, 2005)。

在外行人眼中，他们认为 贸易可以单单由成本、个人能力、人际关系组成。比如根据 Joko Salim 在他的书：“华人总是觉得关系是很重要的事，他们建立关系方面也很厉害”²。除了关系成本也是很重要的事。可是，再仔细一想，通过维系人际关系我们可以拿到免费的成本。中国人相信，人与人之间是存在相互互补的关系，换句话说，一位拥有一笔财富的人却丝毫没有生意头脑，导致那些财富受到停滞而无法运转；而一位有伟大梦想可以将生意做成功的人，

¹ Mak, K.(2011).How Guanxi Influences Word of Mouth Intentions. *International Journal of Business and Management*, 6,4

² Salim,J.(2010).Prinsip Sukses Orang Tionghoa.Jakarta: Alex Media Komputindo.

身上却缺乏支持他圆梦的财富。这两类人就是需要相互维系关系，从而达到“双赢”的目的。

不仅在中国可以看出这一点，在印尼华人，或者平时我们熟悉的“华人”也非常支持维系人际关系是贸易的前提这一观点。当然，用东方人的思想在印尼贸易事业中建立人际关系这一观点，也是笔者在本次研究中所感兴趣的地方。

